

2025年5月期 第3四半期 決算説明資料

(2024年6月～2025年2月実績)

株式会社パシフィックネット
(証券コード：3021)

2025年4月14日

目 次

- ・ 2025年5月期 第3四半期 決算の状況
- ・ 2025年5月期 連結業績予想、Q4以降の概況
- ・ トピックス
- ・ 当社事業の説明と成長戦略
- ・ SDGs への取り組み

2025年5月期 第3四半期 決算の状況

2025年5月期 第3四半期 連結業績ハイライト

(単位：百万円)

売上高

当第3四半期
会計期間実績 **2,020**
(前期比 +18.7%)

当第3四半期
累計期間実績 **5,812**
(前期比 +17.8%)

営業利益

当第3四半期
会計期間実績 **213**
(前期比 +49.2%)

当第3四半期
累計期間実績 **528**
(前期比 +31.0%)

経常利益

当第3四半期
会計期間実績 **200**
(前期比 +50.5%)

当第3四半期
累計期間実績 **491**
(前期比 +26.1%)

親会社株主に帰属する 四半期純利益

当第3四半期
会計期間実績 **124**
(前期比 +39.2%)

当第3四半期
累計期間実績 **318**
(前期比 +23.8%)

EBITDA

当第3四半期
会計期間実績 **926**
(前期比 +31.1%)

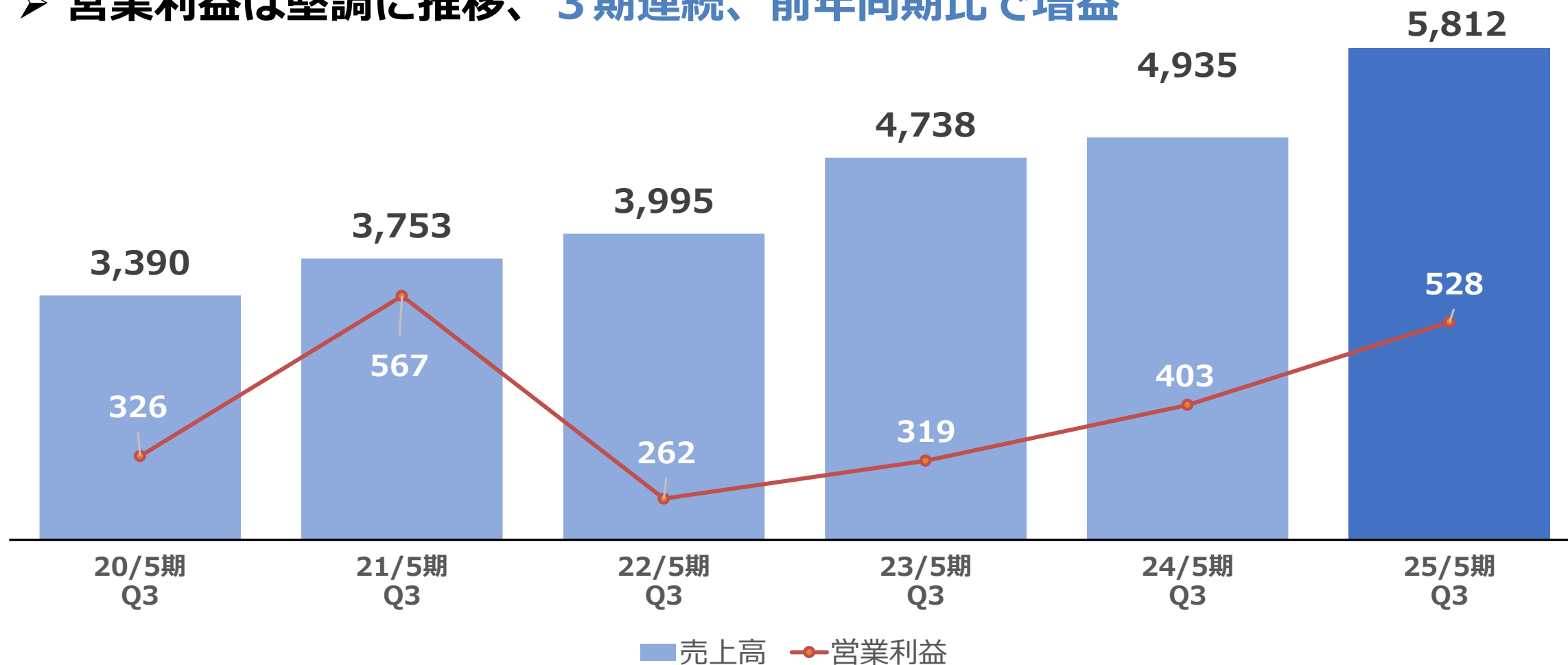
当第3四半期
累計期間実績 **2,571**
(前期比 +27.0%)

- 全ての事業セグメントで増収を達成し、売上高は**17.8%増収**
- 先行投資によるコストが増加したが新規顧客獲得・生産性向上により
営業利益は31.0%増益
- 第3四半期連結会計期間の営業利益としては、**過去最高**

第3四半期累計期間の売上高・営業利益推移

- 第3四半期累計期間・会計期間ともに、売上高は6期連続で過去最高を更新
- 営業利益は堅調に推移、3期連続、前年同期比で増益

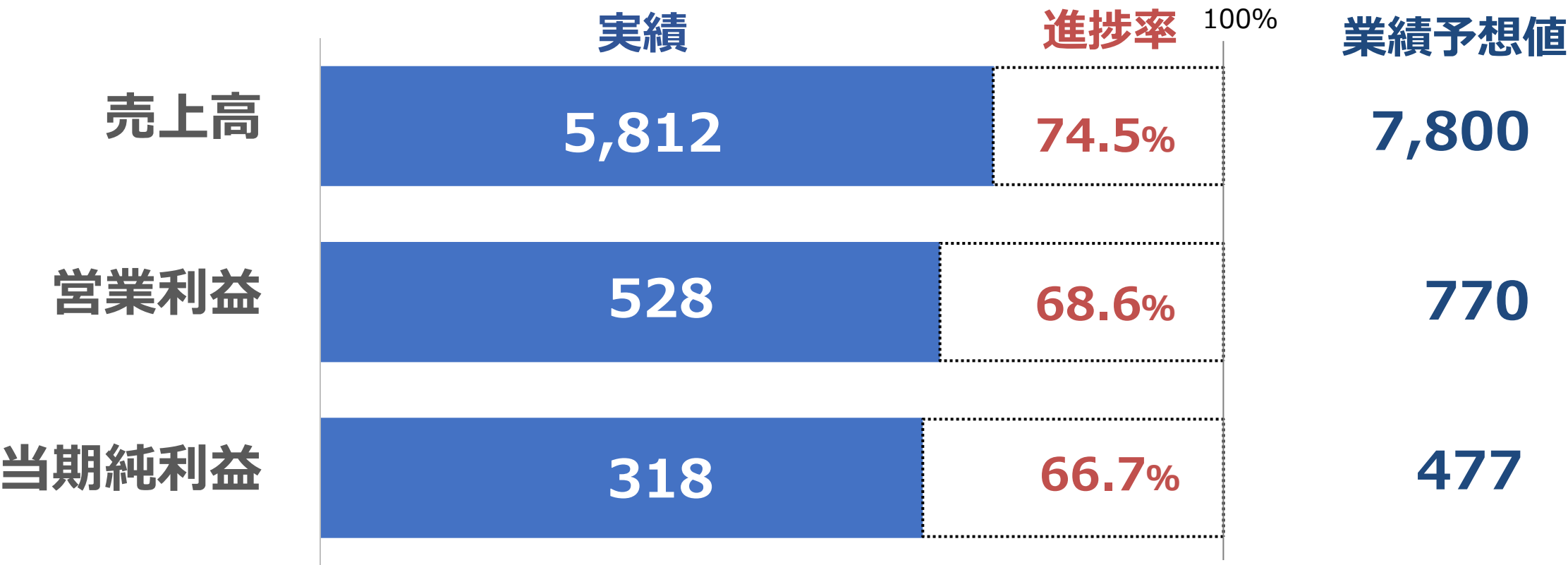
(単位：百万円)



2025年5月期 第3四半期 予算進捗実績

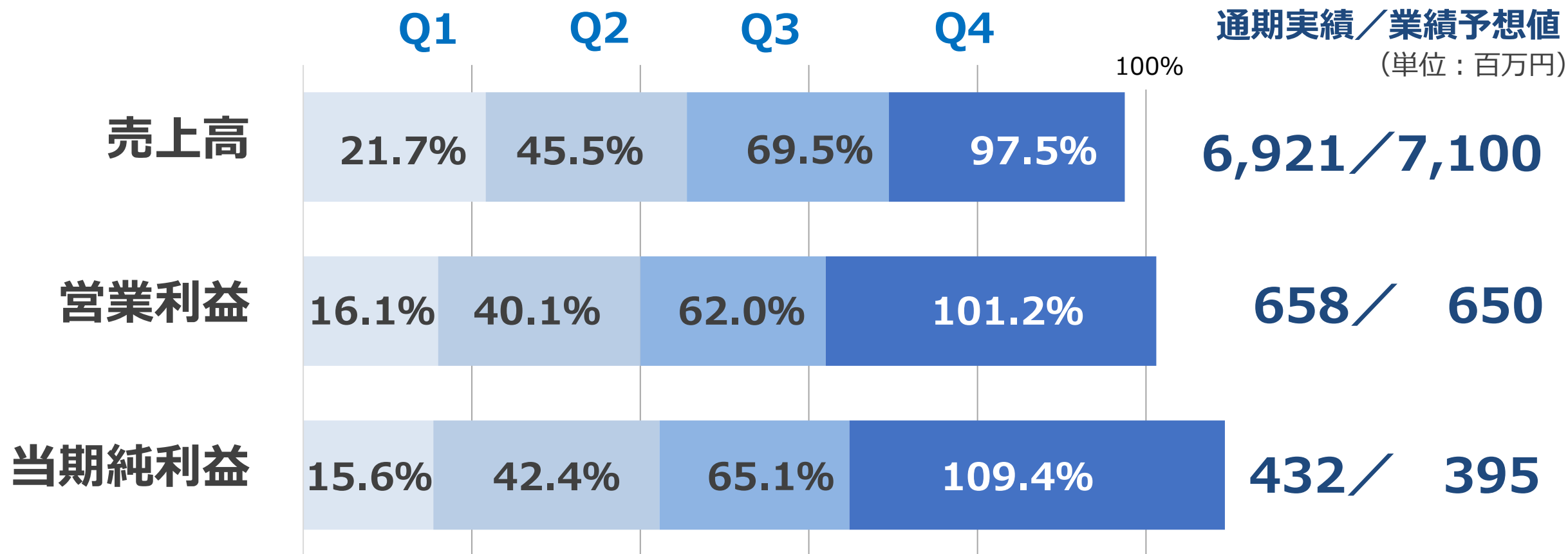
- 売上高は5,813百万円、進捗率74.5%、営業利益は528百万円、進捗率68.6%
- 当社は、Q4に収益が大きく伸長する傾向にあるため、進捗状況は想定通り
- 前期の予算進捗と比較しても、前期の進捗率を超過

(単位：百万円)



(参考) 前期 (2024年5月期) における予算進捗実績

➤ 2024年5月期においても、売上及び利益は**Q4に集中**している



2025年5月期 第3四半期・連結業績（2024年6月～2025年2月）B/S

（単位：百万円）

	2024年 5月期末	2025年 5月3Q末	増減額
流動資産	2,351	1,644	△706
固定資産	8,142	8,772	630
資産合計	10,493	10,416	△76
流動負債	3,186	3,357	170
固定負債	4,245	3,892	△352
負債合計	7,431	7,249	△181
純資産	3,062	3,166	104
負債純資産合計	10,493	10,416	△77

主な増減理由

- **流動資産**
売掛金 + 96M、現金及び預金△782M、商品△22M等
- **固定資産**
レンタル資産（純額） + 555M、差入保証金 + 21M等
- **流動負債**
1年内返済予定の長期借入金 + 89M、賞与引当金47M、未払法人税△64M等
- **固定負債**
資産除去債務 + 37M、長期借入金△377M等
- **純資産**
当期純利益 + 318M、剰余金の配当△215M等

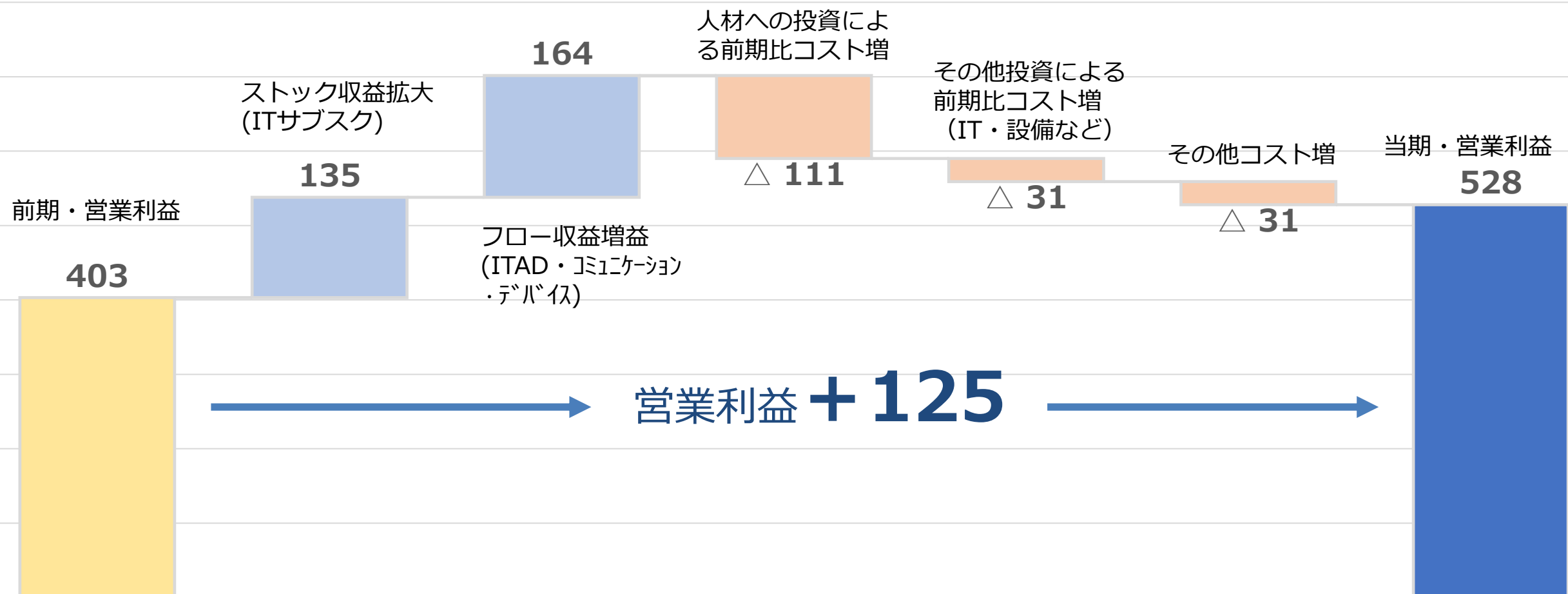
財務の健全性を維持しながら、事業拡大に向け
サブスク資産など戦略的な投資を行う予定

2025年5月期 第3四半期・営業利益の増減要因

➤ OS更新需要の高まりにより、ストック収益・フロー収益とも拡大

- 投資によるコスト増を顧客・案件の拡大と収益性向上でカバー
- 予想される成長機会に向けて、さらに先行投資を強化

(単位：百万円)



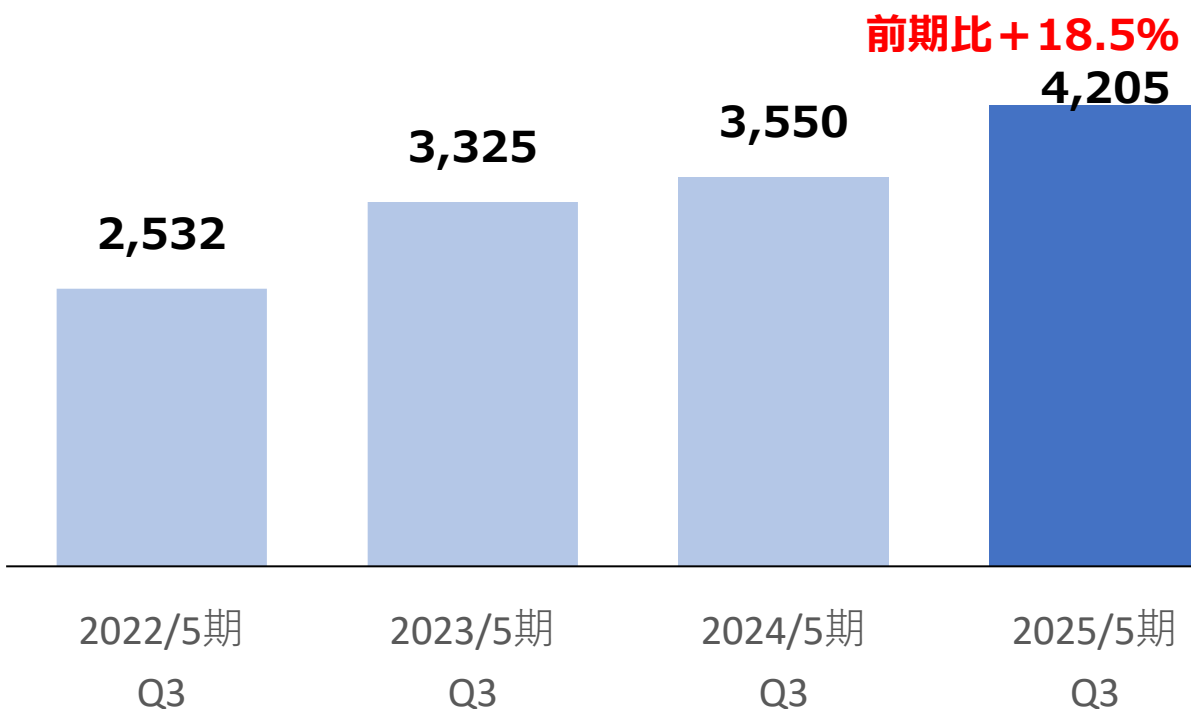
ITサブスクリプション事業

法人向けサブスクリプション・運用保守・通信・クラウド等のITサービス

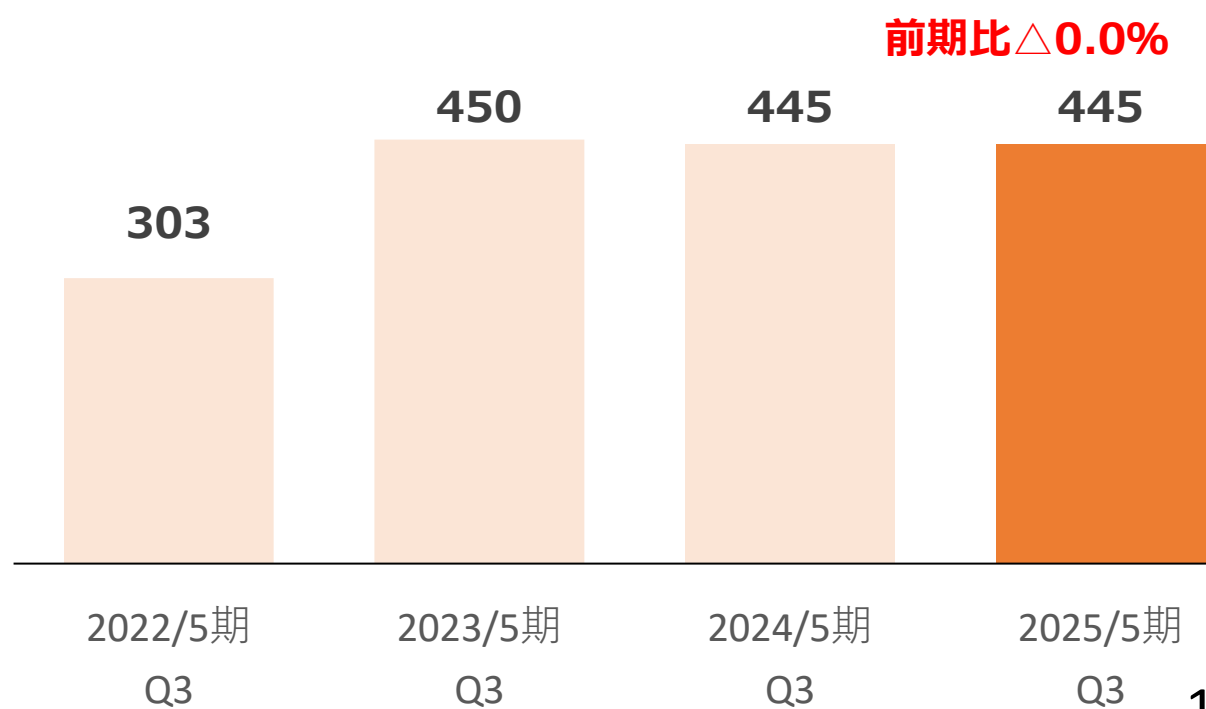
➤ 市場ニーズの高まりと受注増により順調に拡大

- 長期サブスク・ITサービスとも順調に拡大、売上高は、**前期比+18.5%**の進展
- 減価償却費の先行や不稼働品の圧縮（減損処理）によりセグメント利益は**前年並み**に留まる
- 先行コストは増加しているが、資産稼働率は**高水準**を維持

売上高推移（百万円）



セグメント利益推移（百万円）

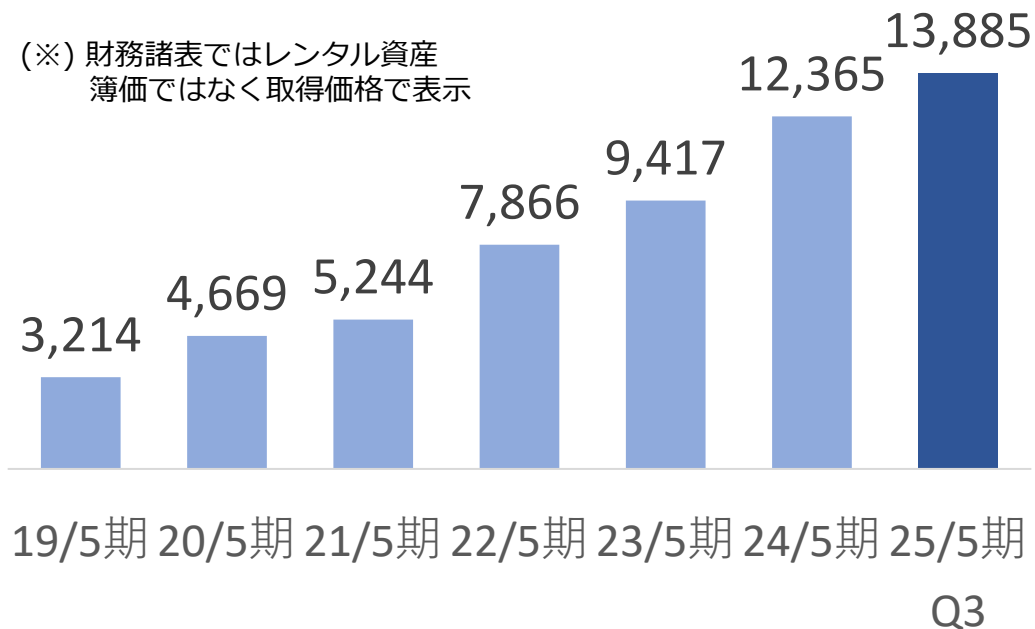


サブスク資産と投資の状況

サブスク資産の状況 (※)

サブスク資産 (※) の推移 (百万円)

(※) 財務諸表ではレンタル資産
簿価ではなく取得価格で表示



投資回収の確実性が高いサブスク資産に積極投資

- ・ ITサブスクリプションの受注は好調に推移
- ・ 契約終了後の延長ニーズも高い
- ・ 調達方法の見直しなどにより、償却費先行を抑制
- ・ 高い資産稼働率を継続的に実現 (資産稼働率83.4%)

人材・設備・DX化 投資

- ・ 人的資本への投資
 - 昨年度、人事制度を刷新・給与アップ
 - 人材の積極採用、リスキリングなど成長支援
- ・ DX化投資・AI活用など業務の効率化を実施
- ・ IT系展示会への出展、営業強化・マーケティング支援サービスの採用
- ・ 大阪テクニカルセンターを移転 (2024年9月)
- ・ 本社を増床 (2024年11月)

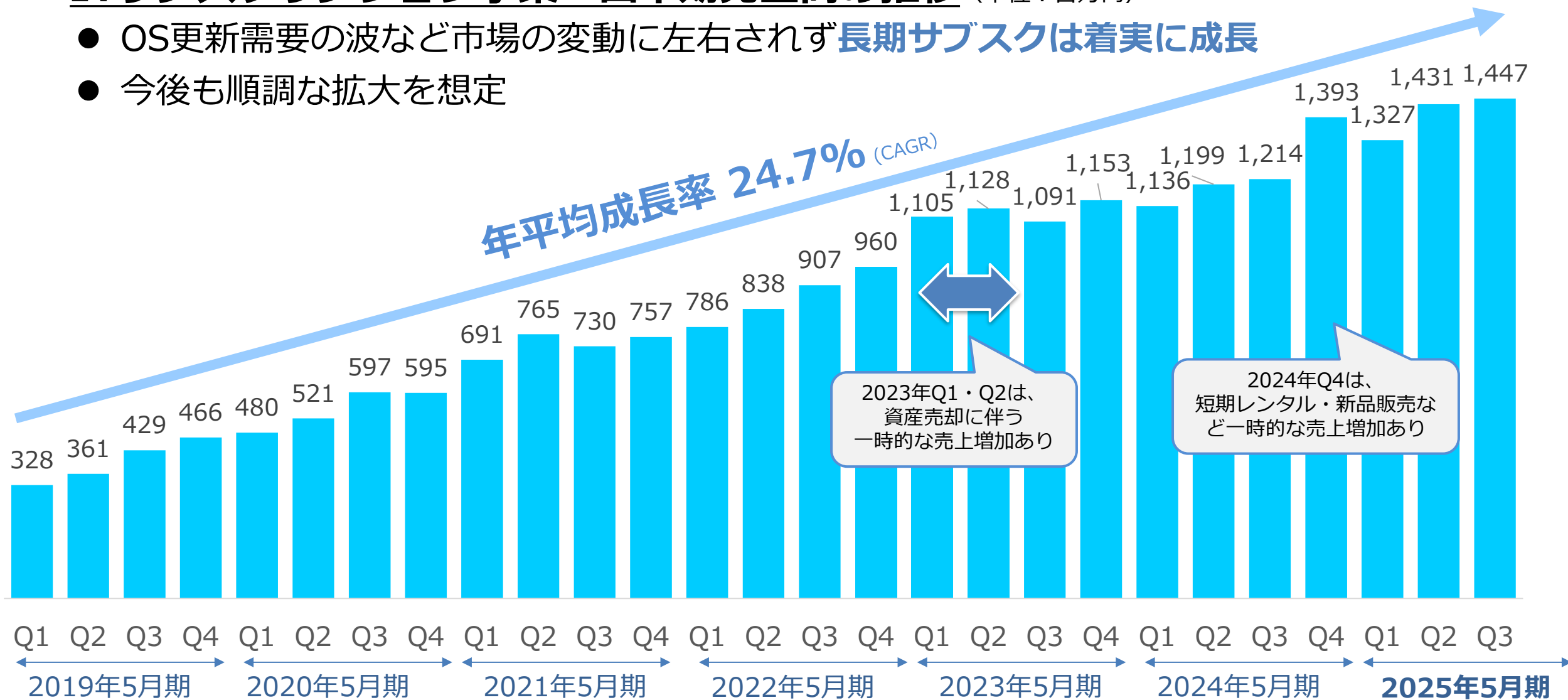


ITサブスクリプション事業

法人向けサブスクリプション・運用保守・通信・クラウド等のITサービス

ITサブスクリプション事業 四半期売上高の推移 (単位: 百万円)

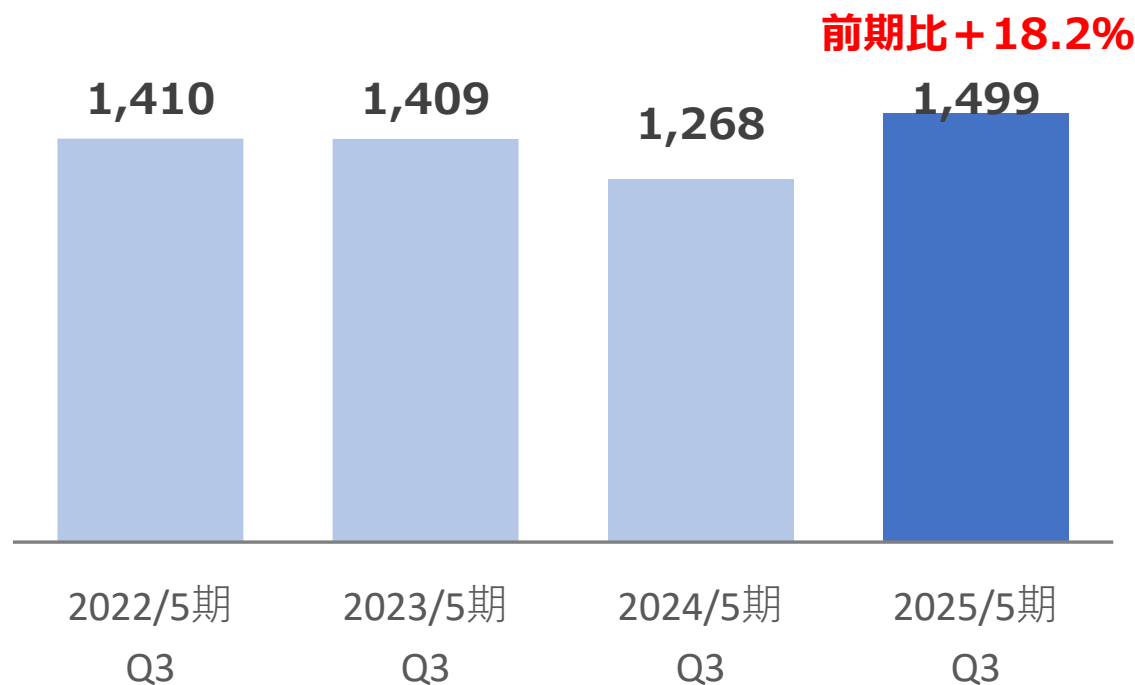
- OS更新需要の波など市場の変動に左右されず**長期サブスクは着実に成長**
- 今後も順調な拡大を想定



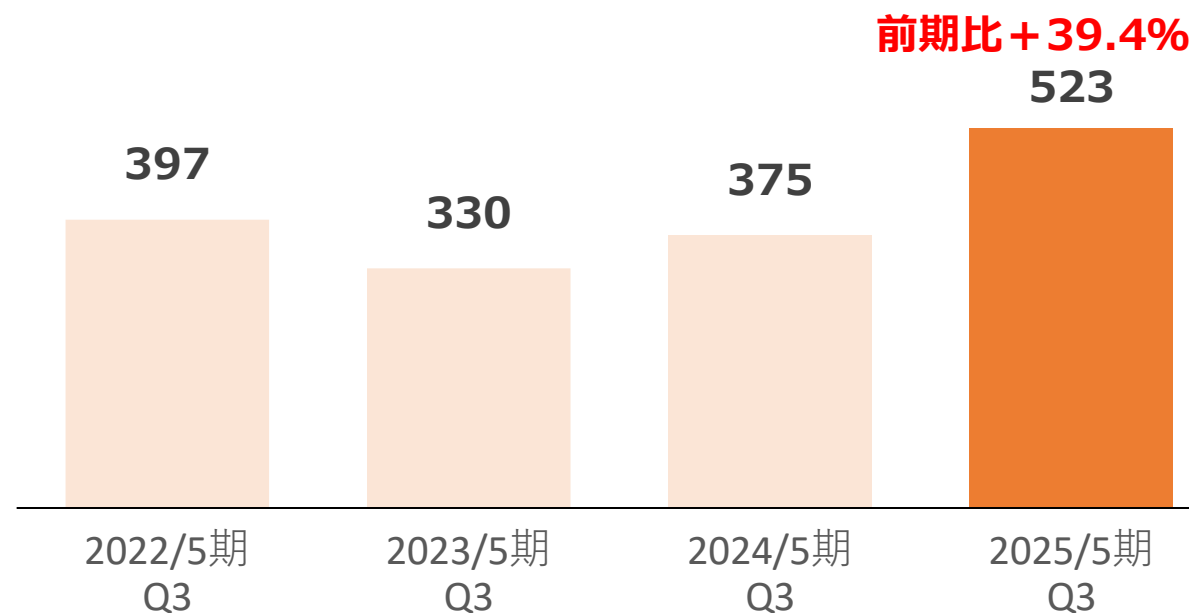
➤ 収益性向上とサービス収益拡大により増収増益を達成

- OS更新需要により、使用済みPCの排出台数は**回復基調**
- 採算性の高い使用済みPC確保、生産体制見直しと業務効率化により**収益性が向上**
- データ消去・引取回収など**サービス収益**が営業強化により順調に**成長**

売上高推移（百万円）



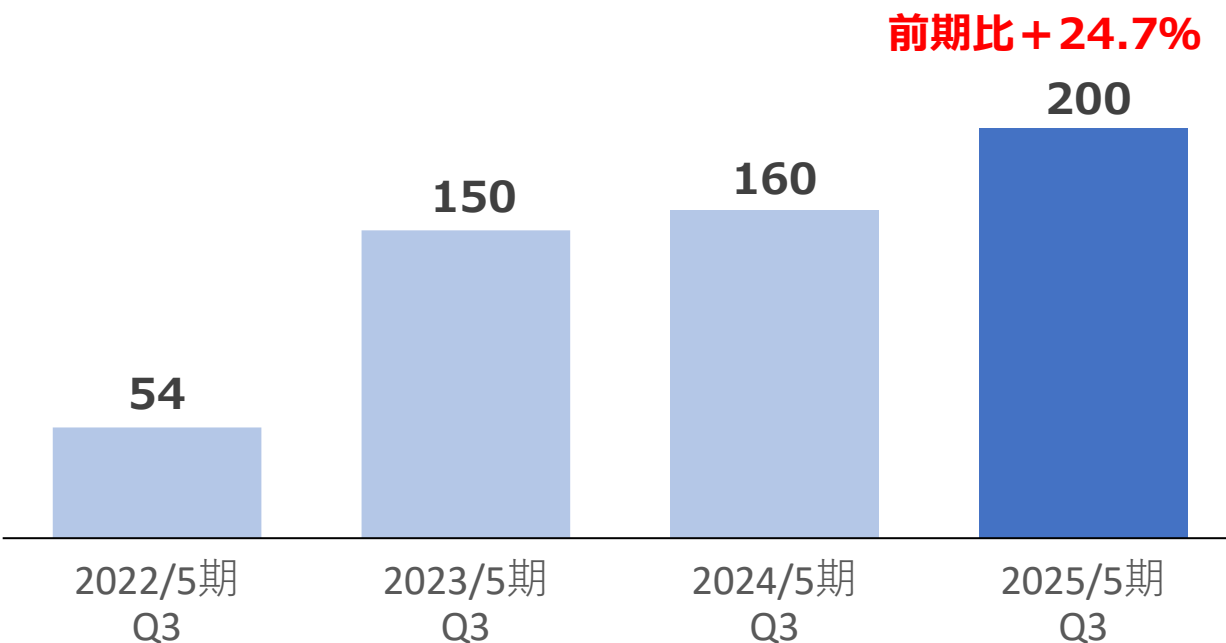
セグメント利益推移（百万円）



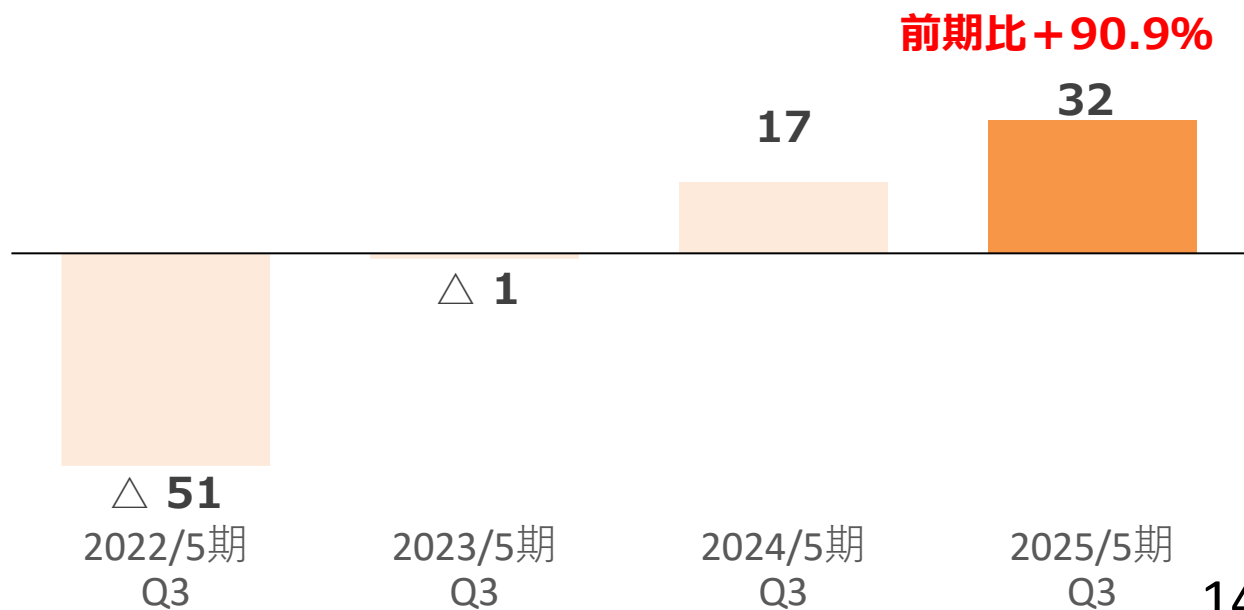
➤ 回復する旅行業界に加え、法人需要も拡大し業績は増収増益

- 第3四半期は旅行業界の閑散期にあたるものの、クルーズ船向けや訪日旅行者ニーズ拡大
- サービスサイトのリニューアルにより問い合わせ件数が大幅に増加
- 旅行業界に加え、工場見学など一般法人からの新規需要増加、増収増益を達成

売上高推移（百万円）



セグメント利益推移（百万円）



2025年 5 月期 連結業績予想、Q4以降の概況

2025年5月期 連結業績予想

➤ 売上高・営業利益は、過去最高を予想

- 2025年10月の Windows 10 サポート終了を控え、**PC更新拡大期**に入ることから、ITサブスクリプション事業は**さらに成長**、ITAD事業も**回復基調**へ

(単位：百万円)

	2024年5月期 実績	2025年5月期 業績予想	増減率
売上高	6,921	7,800	12.7%
営業利益	658	770	17.0%
経常利益	636	735	15.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	432	477	10.4%

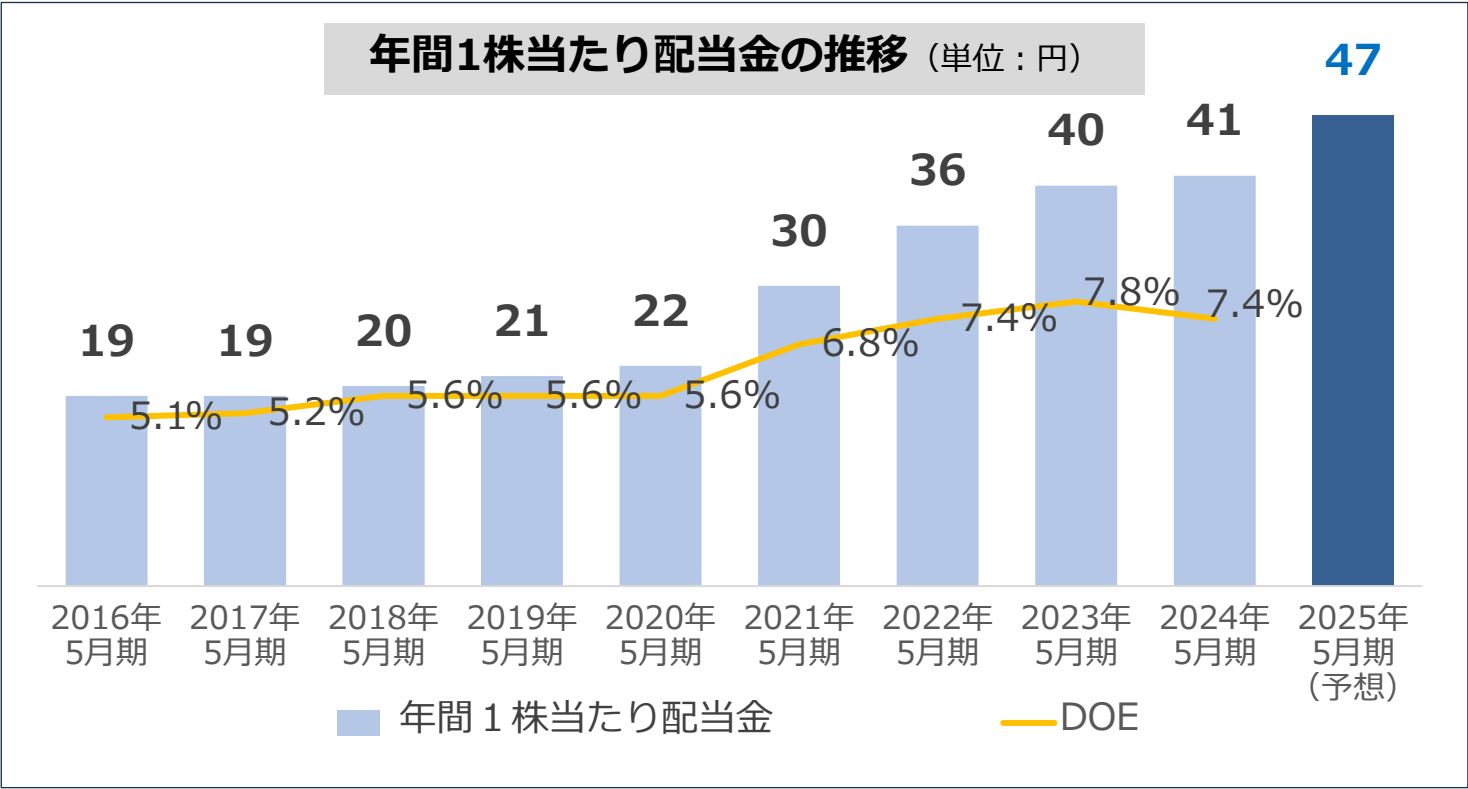
セグメント別概況

セグメント	進捗見通し	状況
ITサブスクリプション事業	◎	● PC更新需要が本格化、LCMサービスの需要増も追い風に ● 新規顧客開拓にも注力
ITAD事業	◎	● 商談は増加傾向 ● PC更新需要拡大と使用済みPC排出台数増加にはタイムラグがあるが、回復基調へ向かうと想定
コミュニケーション・デバイス事業	○	● 旅行業界は回復基調、 ● 旅行業以外（工場見学等）のニーズも増加
その他	進捗見通し	状況
戦略投資	◎	● 事業機会獲得に向けた積極投資を実施
外部環境の状況	○	● 仕入価格や調達金利は上昇傾向 ● 価格転嫁や生産性の向上でカバー ● 景気減速の懸念が広がるが、景気変動の影響を受けにくいビジネスモデルと顧客基盤

➤ 8期連続で増配を予想

- 当社経営方針は「中長期的な安定成長」であり、株主への利益還元の安定拡大を目標としております。

配当方針：配当性向30%以上、かつ純資産配当率（DOE※）5%以上を目標とする



【ご参考】2024年5月期の配当性向とDOE
配当性向：49.5% / DOE：7.4%

※DOE（純資産配当率）とは
企業が株主資本に対して
どの程度の配当を支払っているかを示す指標。
真の配当性向とも呼ばれる。

トピックス

トピックス①：子育てサポート企業として「くるみん認定」を取得 (2025年4月)

育児と仕事の両立支援の取り組みが評価され、厚生労働省より「くるみん認定」を取得



当社の取り組み

- ✓ 育児や介護と仕事の両立を支援するためにテレワーク制度を導入
- ✓ 2025年4月からは、有給休暇を時間単位で取得できる制度も新たに導入

(※) 「くるみん認定」とは

「くるみん認定」は、次世代育成支援対策推進法に基づき、子育てをしながら働きやすい職場づくりに取り組む企業に対して、厚生労働大臣が認定する制度です。

今後も、誰もが安心して働ける職場の実現を目指してまいります。

トピックス②：日本マイクロソフト公認「ゼロタッチ デバイス管理パートナー」 認定を取得（2025年1月）

「ゼロタッチ デバイス管理パートナー」とは

ゼロタッチ デバイス管理パートナー」は、日本マイクロソフトが提供するMicrosoft IntuneおよびWindows Autopilotを活用し、法人および文教向けにデバイスをクラウド経由で安全に管理・運用するノウハウを有する企業を認定するプログラムです。



（※）ゼロタッチ デバイス管理とは

デバイスの初期設定や構成をクラウド経由で自動化する技術です。これにより、IT管理者の手作業を削減し、導入コストや時間を大幅に抑えることが可能です。また、セキュリティポリシーの自動適用を通じて、IT環境の安全性向上にも貢献します。

この認定を通じて、お客様のデバイス運用における負担を軽減し、安全で効率的なIT環境の構築・運用を支援してまいります。

トピックス③：IR情報の発信強化

IRポータルサイト「IR STREET」およびメディアプラットフォーム「note」での情報発信を開始

IR情報ポータルサイト「IR STREET」への掲載



当社に対するご理解を一層深めていただけるよう、国内最大級のIR情報ポータルサイト「IR STREET」への掲載を開始いたしました。

本サイトでは、以下のようなIR関連情報を日本語・英語でタイムリーに発信しています。

- ・適時開示情報、IRリリース、決算短信
- ・有価証券報告書、プレゼンテーション資料
- ・動画コンテンツ、アナリストレポート など

URL：[IRSTREET \(3021:パシフィックネット\) JP](https://irstreet.jp/3021:パシフィックネット)

メディアプラットフォーム「note」によるIR情報の配信

note



決算情報を中心に、IRに関する情報発信の場として「note」を活用しています。

URL：[株式会社パシフィックネット IR（公式） | note](https://note.com/pacificnet)

トピックス④：シンジケートローンによる資金調達（2025年3月）

長期サブスクリプション売上拡大に伴い、ITサブスクリプションにおけるPCの購入にかかる資金について、2025年3月26日にシンジケートローン契約を締結いたしました。

組成総額	20億円
形式	コミットメント期間付タームローン契約
コミットメント期間	2025年3月31日～2026年3月30日
返済期日	2029年2月28日
アレンジャー/コ・アレンジャー	りそな銀行/三井住友銀行
参加金融機関	りそな銀行/三井住友銀行/商工組合中央金庫 /横浜銀行/SBI新生銀行/千葉興業銀行

トピックス⑤：「GIGAスクール端末処分相談センター」を開設（2025年4月）

GIGAスクール構想により全国で導入された端末の更新・入れ替えが本格化する中、使用済み端末のデータ消去や運用終了時の適正な対応に関するご相談にお応えする専用窓口『GIGAスクール端末処分相談センター』（以下 本センター）を、2025年4月9日に開設。

本センターの概要

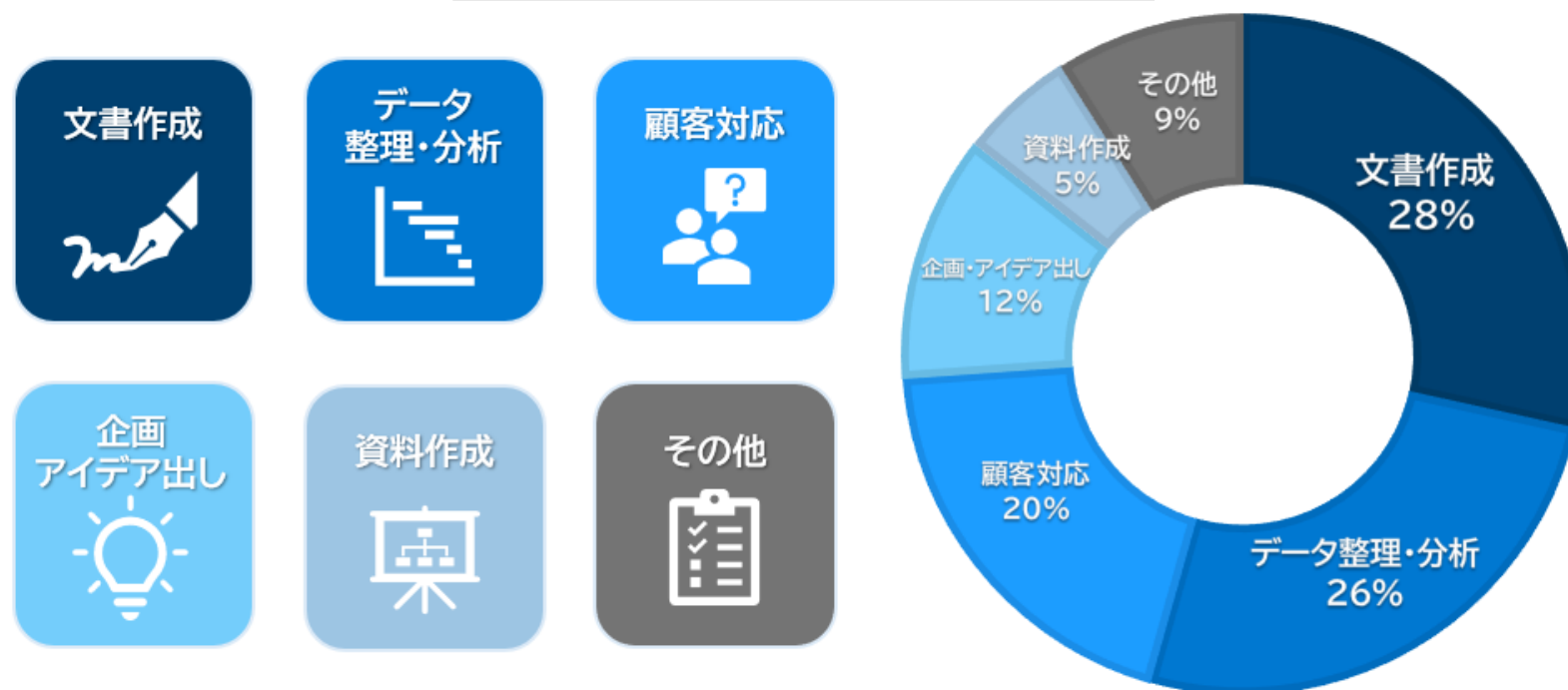
本センターでは、端末の適正な処分方法、データ消去・セキュリティ対策に関するご相談に対応。
既存の「教育機関向けIT機器排出管理サービス」と連携し、教育機関・教育委員会に対し、安全・円滑な端末の入れ替えと処分をサポートします。



トピックス⑥：生成AI・DXツールの活用で、年間約6,800時間相当の業務時間を創出

2024年に全社員を対象とした生成AI・DX研修を実施し、業務活用が本格化。
社内調査では、月間567時間・年間約6,814時間相当の業務時間削減を確認しました。

業務カテゴリ別の活用実態



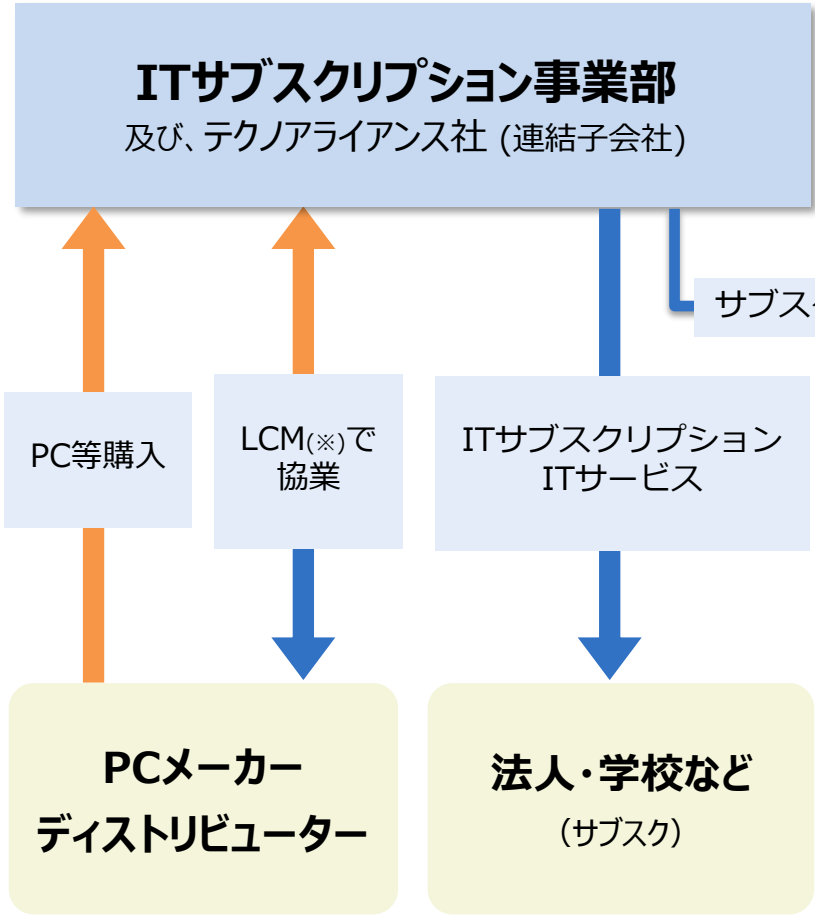
生成AI・DXツールは、「文書作成」（28%）をはじめ、「データ整理・分析」（26%）、「顧客対応」（20%）など、多様な業務領域での活用が進んでいます。

当社事業の説明と成長戦略

当社事業の全体像 : 当社は3つの事業で構成

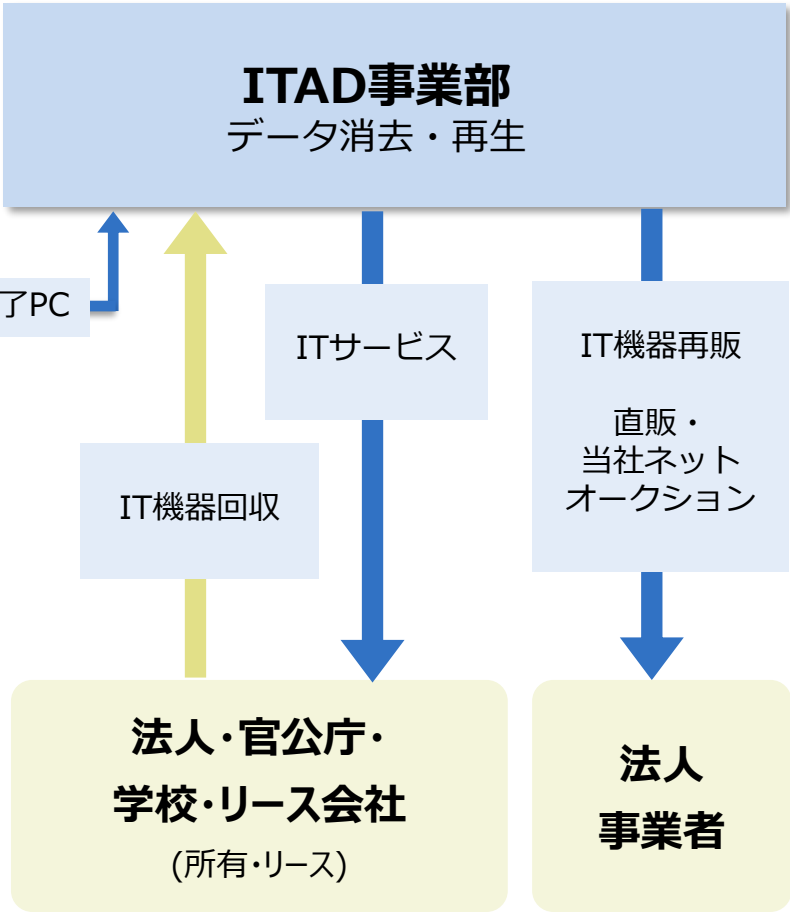
① ITサブスクリプション事業

IT機器サブスクリプション、
ITサービス



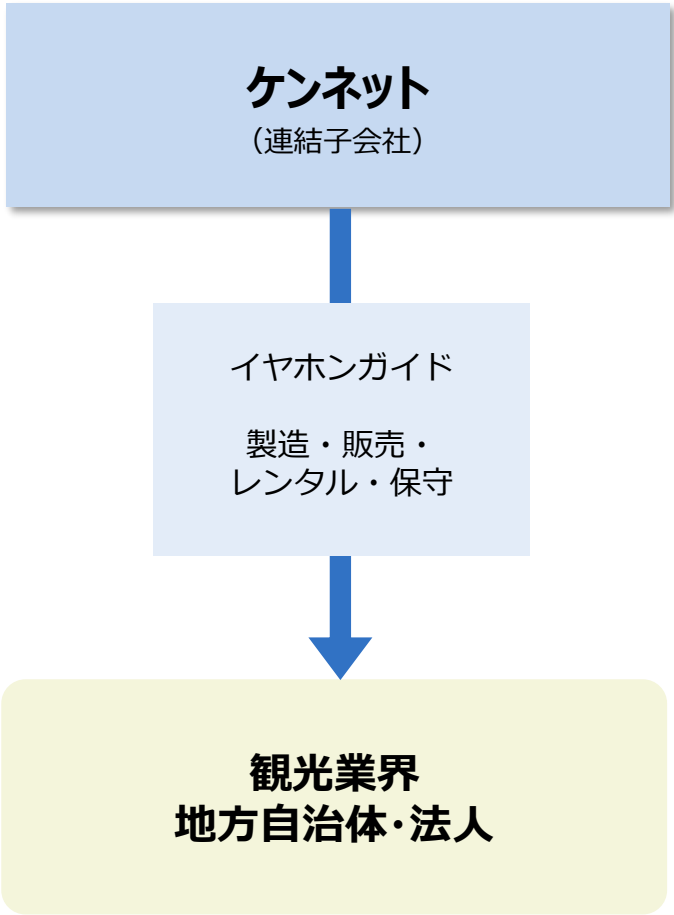
② ITAD事業

使用済みIT機器の回収
データ消去 再販



③ コミュニケーション・
デバイス事業

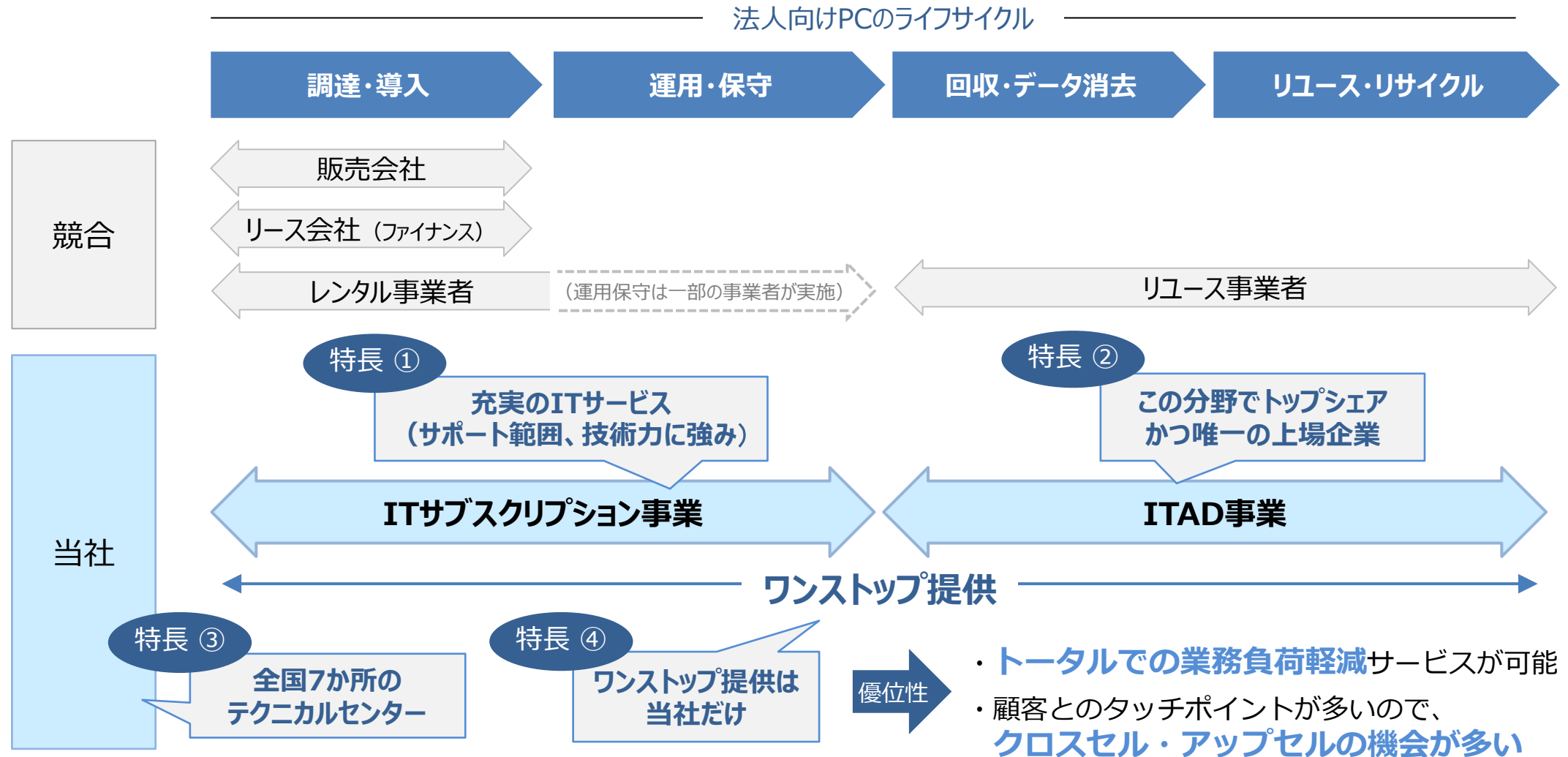
イヤホンガイドの販売等



(※) LCM : ライフサイクルマネジメント PC・サーバー等IT機器の導入・運用管理・使用後の適正処理を管理する仕組み

当社の競争環境と強みについて

- ・ 高い参入障壁 … 資産調達・物流設備など**費用先行（かつ売上は分割計上）**、収益安定するまでに**規模と時間が必要**
- ・ 当社の優位性 … **企業のPC関連業務をワンストップ**で支援できる、**唯一の上場企業**であり、**全国7か所のテクニカルセンター**を有する



当社のサービス内容

➤ IT機器のLCM※サービスを自社リソースで一貫して提供可能

※LCM＝ライフサイクルマネジメント：PCやサーバー等IT機器の「調達・導入」から「使用済機器の適正処理」迄を管理する仕組み

IT機器LCMサービス

調達・導入

PCの調達・導入 展開を当社が代行

(リース・購入品も対象)



PC調達 (サブスクもOK)
初期セットアップ
計画配送／予備機保管
個別設定／データ移行

運用・管理・保守

手間のかかる定常業務を、 当社がアウトソーシングで代行

(リース・購入品も対象)



故障対応

- 代替機準備
- 事前設定
- 即時配送



ヘルプデスク

- 問い合わせ対応
- 障害対応



各種定常業務

- ライセンス管理
- メール設定
- 入退社管理等



PC保管・配送

- 当社センター
保管・管理
- 計画配送

回収・データ消去

リユース・リサイクル

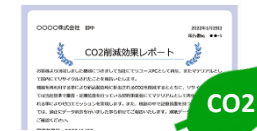
使用済み機器の排出管理・ 適正処理を当社が代行 (リース・購入品も対象)



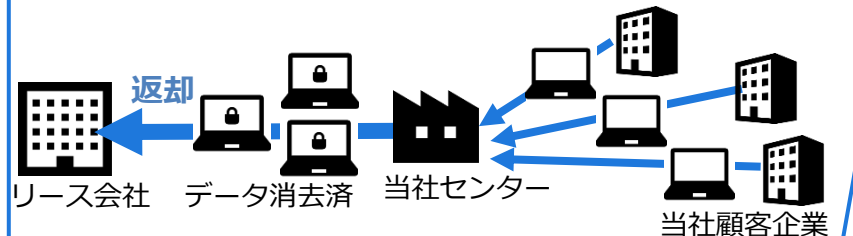
セキュアな回収 データ消去



消去証明書発行 ● 消去エビデンス



CO2削減効果 レポート発行



リース品仕分け返却サービス データ消去・保管・分別・リース返却

その他サービス



Microsoft クラウドソリューション 導入・運用支援サービス

- 国内有数のエンジニアがサポート

Shadow Desktop



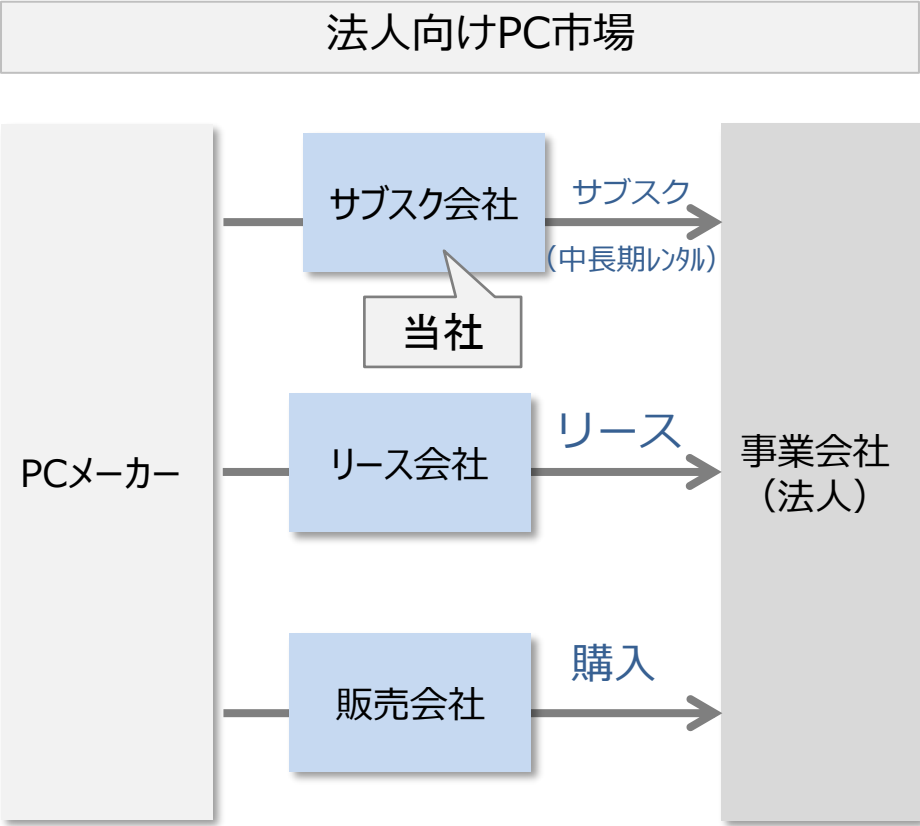
- PCデータレス化
によるセキュリティ

ITサブスクリプション事業

ITAD事業

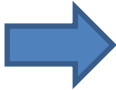
IT機器サブスクリプションの特徴

- 法人向けPC市場は、保有形態によってサブスク（中長期レンタル）・リース・購入がある
- サブスクは、業務負担軽減・オフバランス・費用平準化などメリットが大きい



	サブスク(中長期以外)	リース	購入
価格 (長期利用)	保守などトータルコストを勘案すると割安	レンタルより割安	最安
PC管理 故障対応など	当社が対応	ユーザー負担 (情報システム部門の業務負荷が増加)	
中途解約	可能 (月単位で可能、短期利用もOK)	不可 (違約金発生)	不可
経理処理	オフバランス (費用も平準化)	資産計上 (費用は平準化)	資産計上 (減価償却の経費処理が必要)

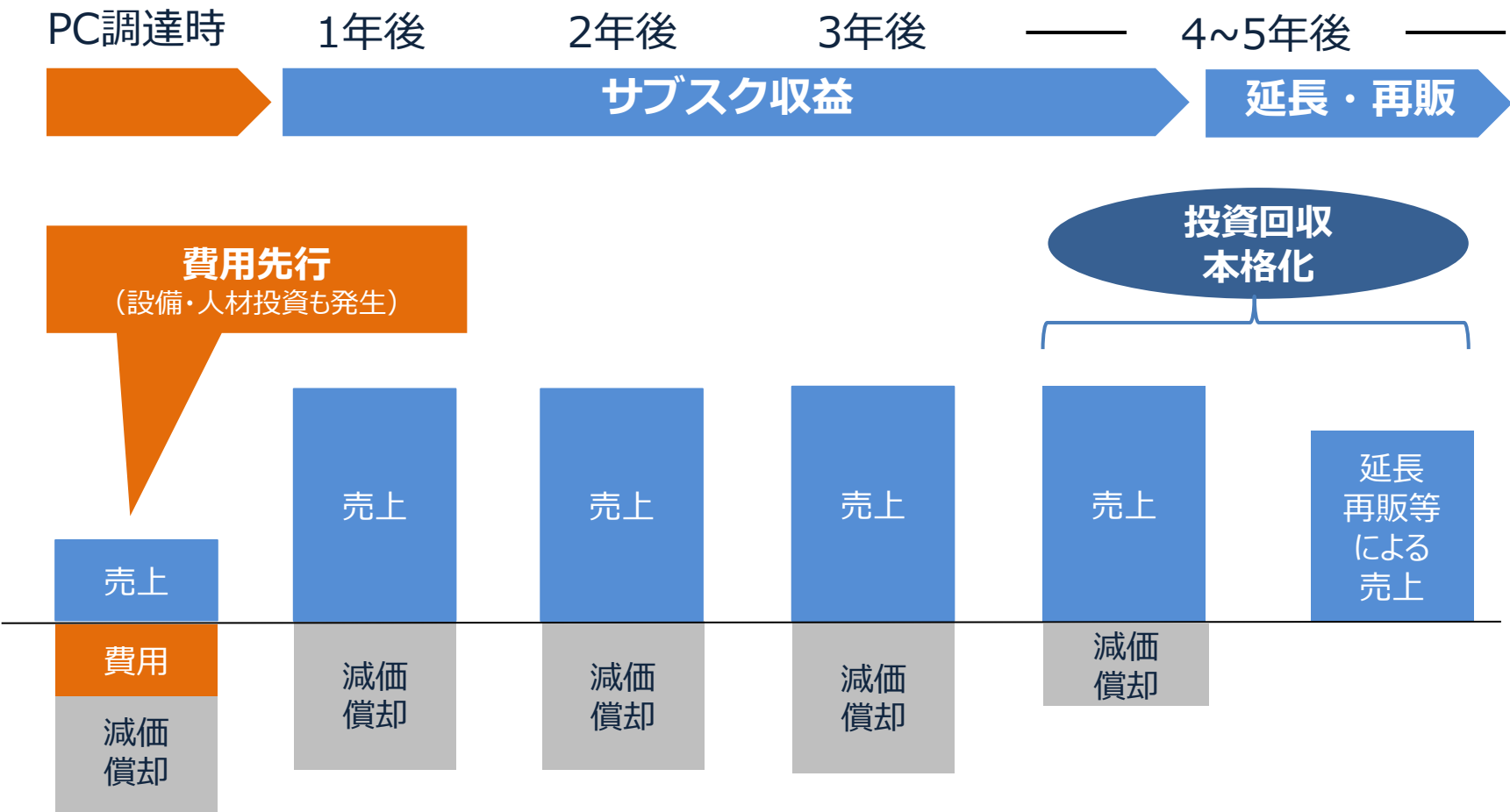
事業会社のPC調達には、サブスク・リース・購入の選択肢がある



IT機器サブスク（中長期レンタル）はメリットが大きいいため、利用が拡大している

IT機器サブスクリプション事業の特徴

- 事業拡大時に費用先行、PC資産償却後に投資回収が本格化するビジネスモデル
- サブスクの規模が拡大して約4年後から本格的な投資回収フェーズに入る

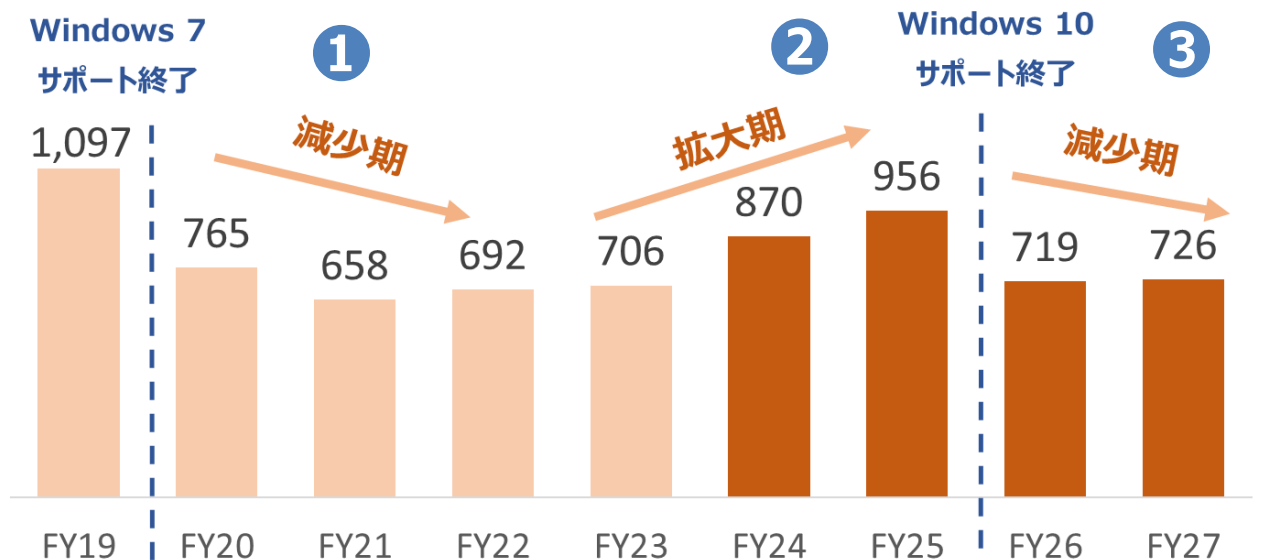


ITサブスクリプションは成長市場①

ビジネス向け・新規PC出荷台数と当社のITサブスク売上高

ビジネス向け 新規PC出荷台数

・24年度以降は予想
・単位：万台
(出典：MM総研)



当社の ITサブスク売上高

・単位：百万円



① 20～22年の新規PC減少期でも ITサブスクは順調に拡大

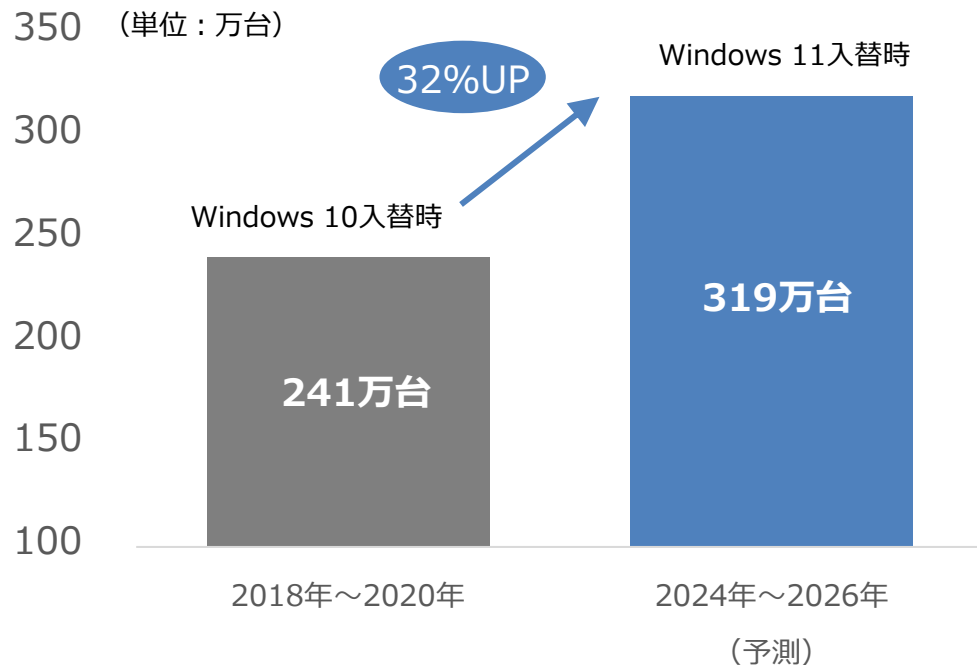
② 24年からのPC更新拡大期には成長が加速する可能性

③ OS更新需要終了後も持続的成長を予想

ITサブスクリプションは成長市場②

サブスクでのPC出荷台数の予想

* OS更新需要期3年間のサブスクでのPC出荷台数比較（出展：MM総研）



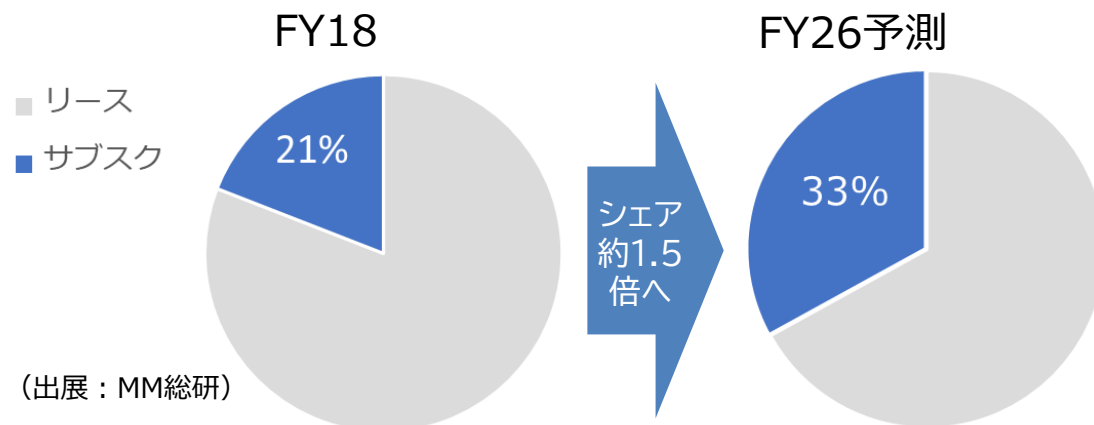
サブスクでのPC出荷が 拡大する理由

- ① ITサブスクの認知が向上、サブスクでの導入を検討する企業が増加
- ② IT人材不足、業務負担軽減ニーズの高まりにより、サブスクの注目度上昇
- ③ PC更新拡大、サブスクシフト加速

国内PCのファイナンス方式別の導入比率

- 企業の運用管理・保守サービスの需要増加により、リースでの導入が減少し、サブスクでの調達が増加。
- 運用管理・保守サービスの代行を包含しているサブスクは、管理項目が多い大企業を中心に導入が拡大。

リース・サブスクの導入台数比率



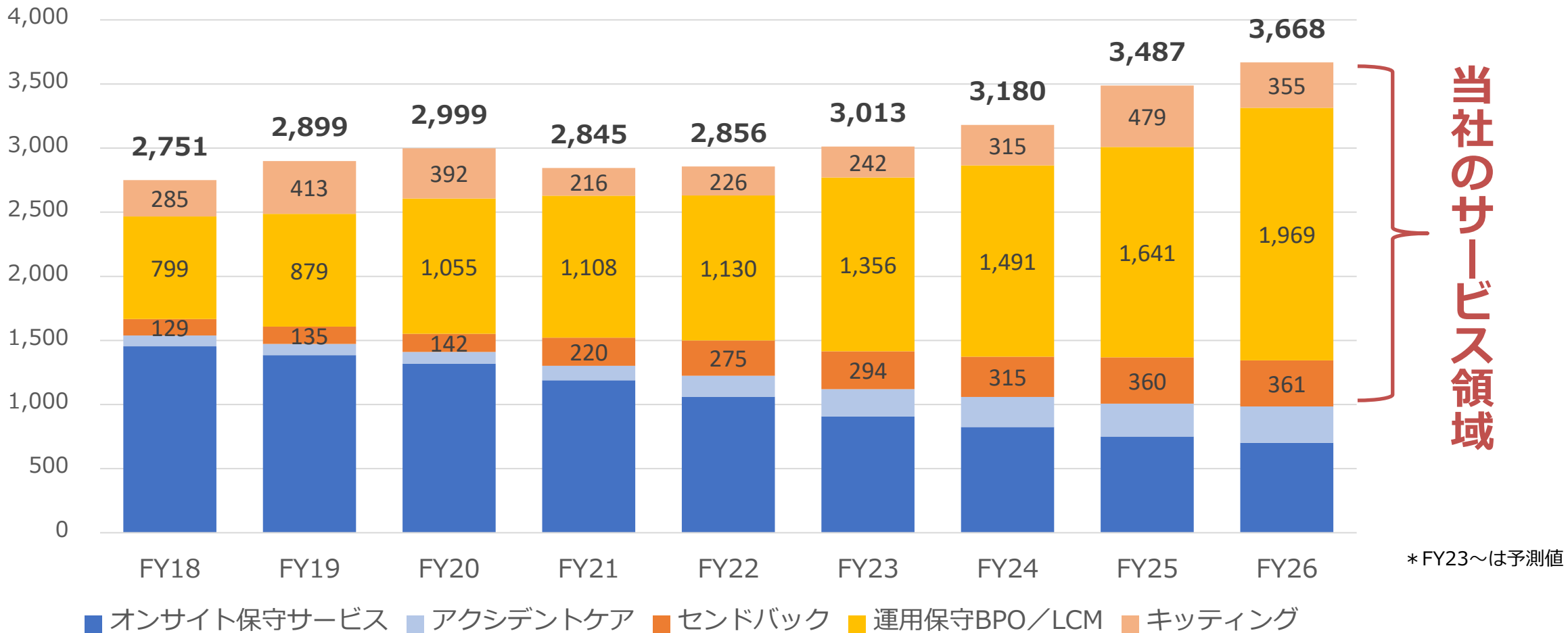
（出展：MM総研）

PC運用管理・保守サービス市場拡大による影響

PC運用管理・保守サービス市場規模

- ・ PC運用管理・保守サービス市場は、2026年度は3,688億円の市場になると予測される。
- ・ 当社のサービス領域である、センドバック・運用保守BPO/LCM、キッティングは、2018年度は1,213億円の市場規模であったが2026年度には、2,684億円の市場規模まで成長（出展：MM総研）

(単位：億円)



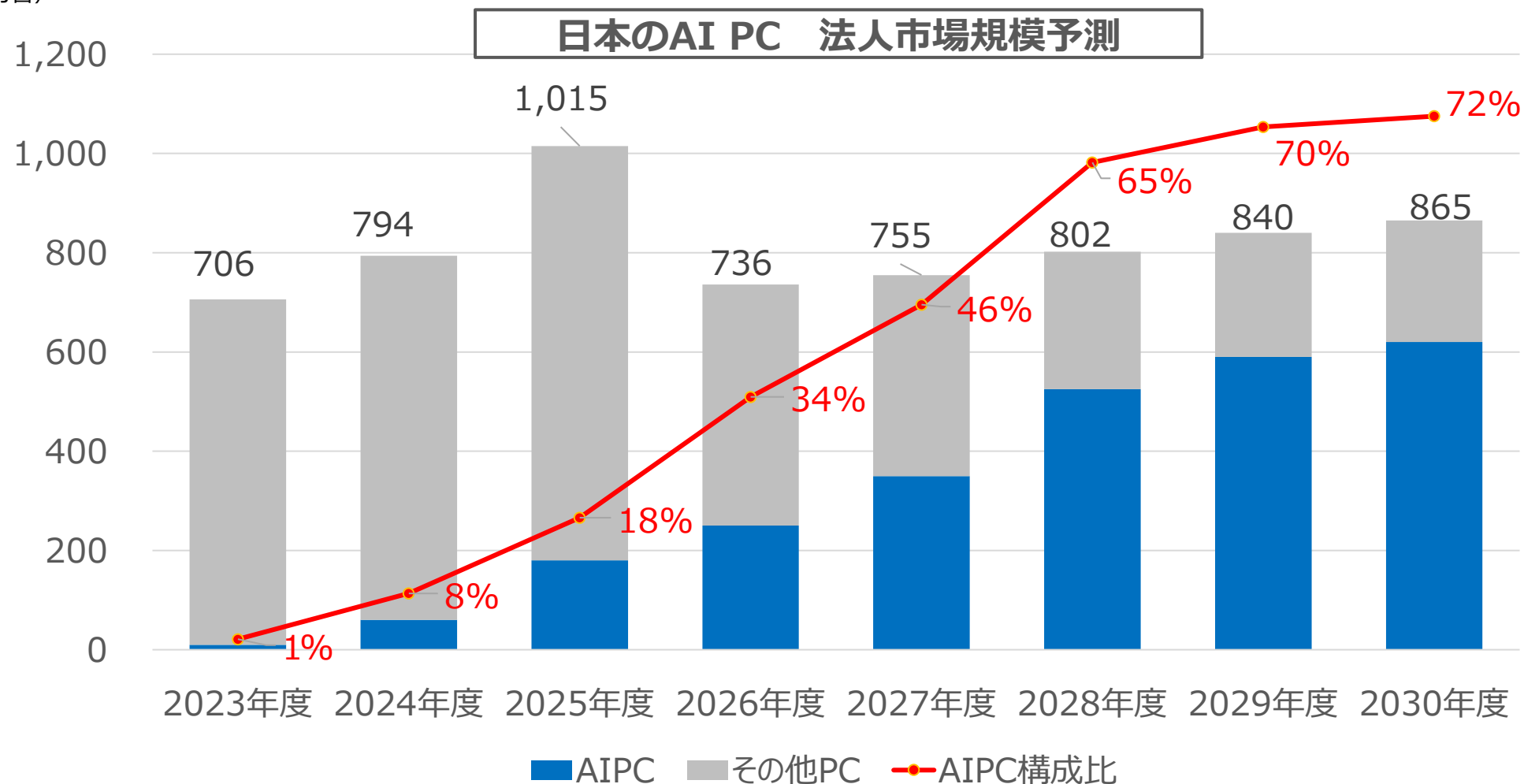
AI PC による法人PC市場の成長性

「AI PC」は、法人PC 市場活性化の起爆剤として期待される

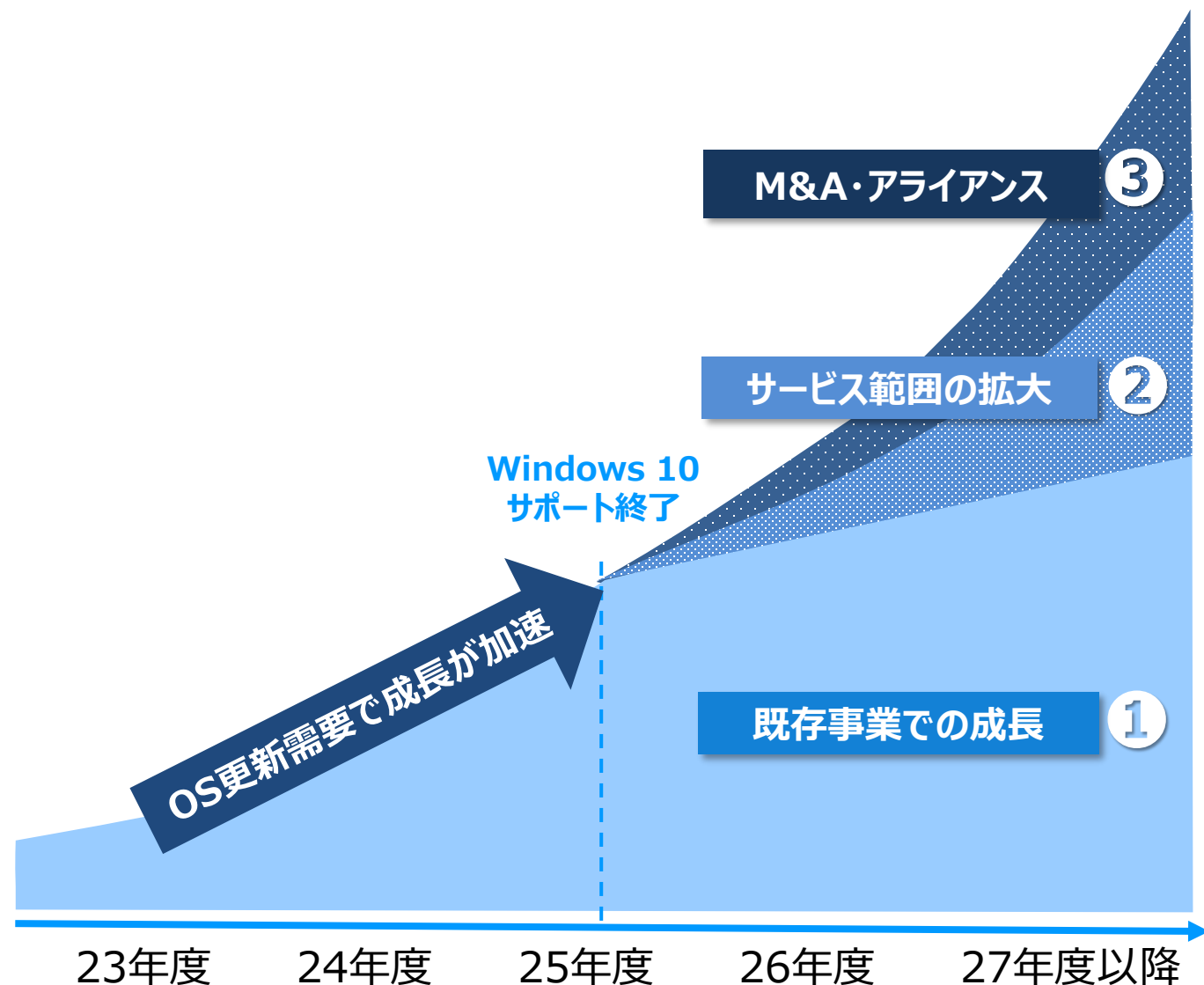
- 2030年度には、法人PC 総出荷台数の70%以上を占める予測
- 従来のPCに代わる新たな存在となることで、買い替えサイクルが変化しOS更新サイクルとは別に、**市場の成長を牽引**すると予想

(出展：MM総研)

(単位：万台)



➤ 成長スピードの加速・持続的成長へ向けた3つの取り組み



M&A・アライアンス

外部の資源を活用し、成長を加速

③

- ・インフラ・クラウドなどの技術者を保有するIT企業
- ・既存事業をサポートするLCMサービスを展開する企業
- ・AIの活用などDX分野、セキュリティなどの新規事業

サービス範囲の拡大

LCMサービスを新領域へ展開し、ストック型収益を強化

②

- ・ヘルプデスク・資産管理など運用保守業務の拡大
- ・取り扱いアイテムの拡大（サーバー、AIパソコンなど）
- ・クラウドサービス・SaaSなどソフトウェア

既存事業での成長

Windows 10 終了の成長機会をキャッチアップし、顧客数を飛躍的に拡大、成長ペースを加速

①

- ・長期サブスクを中心にストック収益の拡大による安定成長
- ・ITAD事業におけるサービス収益のさらなる強化

成長戦略①② 既存事業での成長／サービス範囲の拡大（１）

➤ ITサブスクリプション事業：事業規模を拡大し、収益を向上

成長戦略と進捗状況

戦略

進捗状況

1 .

情報システム部門の人材不足が深刻な
従業員数300名～1,000名の顧客を開拓



順調に拡大

取引顧客数：1年間で **12.3% 増**

2 .

サブスク貸出台数を増加させ
ストック収益を拡大



サブスク貸出台数：前年比 **21.6% 増**

長期サブスク売上：前年比 **27.2% 増**

3 .

人材不足の解消となるITサービス
(キッティング・ヘルプデスク等) を
クロスセル



ITサービス売上：前年比 **9.2% 増**

成長戦略①② 既存事業での成長／サービス範囲の拡大（２）

➤ ITAD事業：採算性を追求し、安定した収益を確保

成長戦略と進捗状況

戦略

進捗状況

1 .

処分に課題を抱える従業員1,000名以上の
エンタープライズ企業中心に開拓



Windows 10 入れ替えに向け商談が増加
ターゲット取引企業数：前年比 **14.7% 増**

2 .

収益性を重視した事業展開

- サービス売上の拡大 ➤ 採算性の高い取引を重視
- 低コストのオペレーション
- 自社オークションを活用した単価向上策



サービス売上：前年比 **15.6% 増**
セグメント利益率：前年比 **5.3ポイント向上**
オークション会員数：前年比 **26.9% 増**

3 .

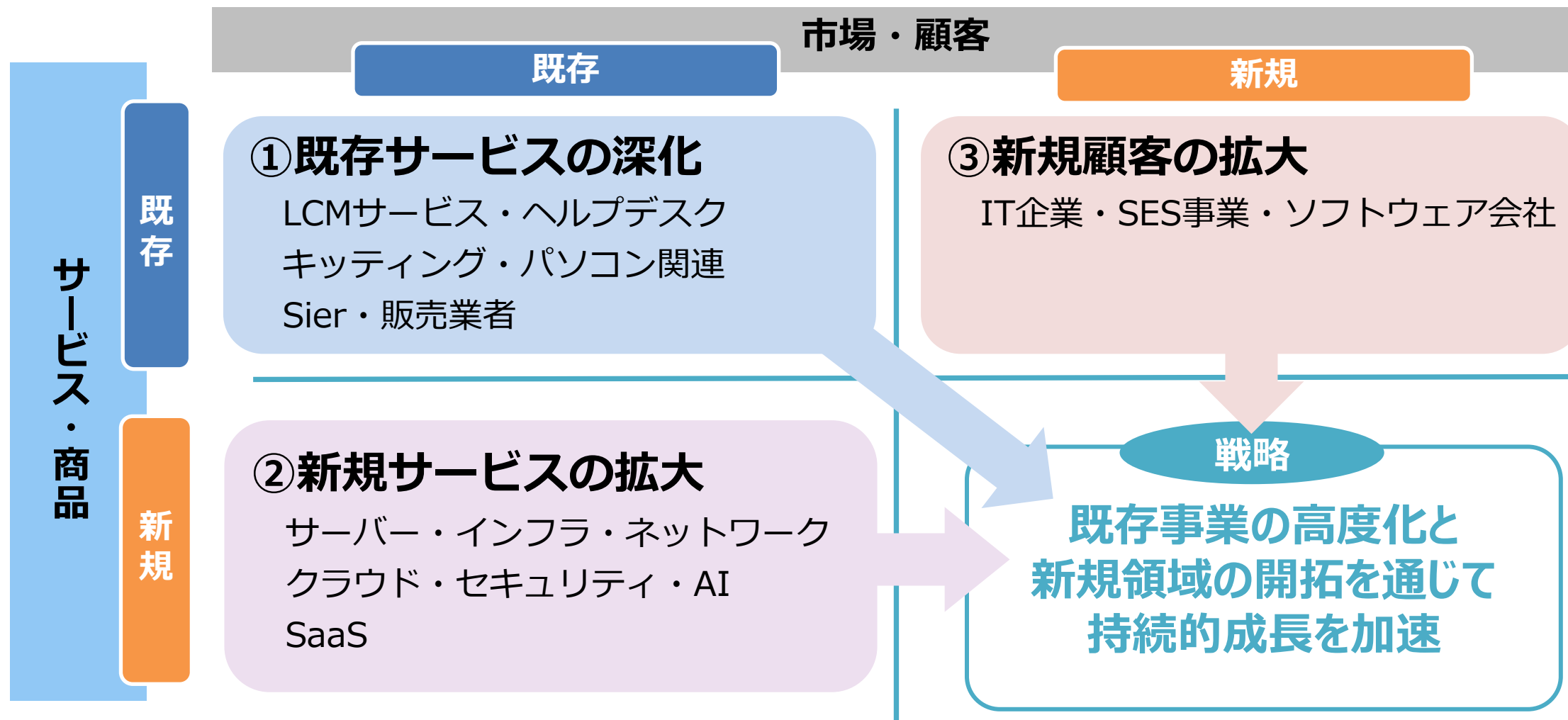
ITサブスク事業とのシナジー効果

- 両事業間でのクロスセルによる取引拡大
- 年々増加する優良サブスク終了品の販売戦略



サブスク終了品の取り扱い台数：
2022年5月期（3年前）と比較し **2.8倍増**

➤ M&A・アライアンスの基本方針：外部のリソースを活用し、成長を加速

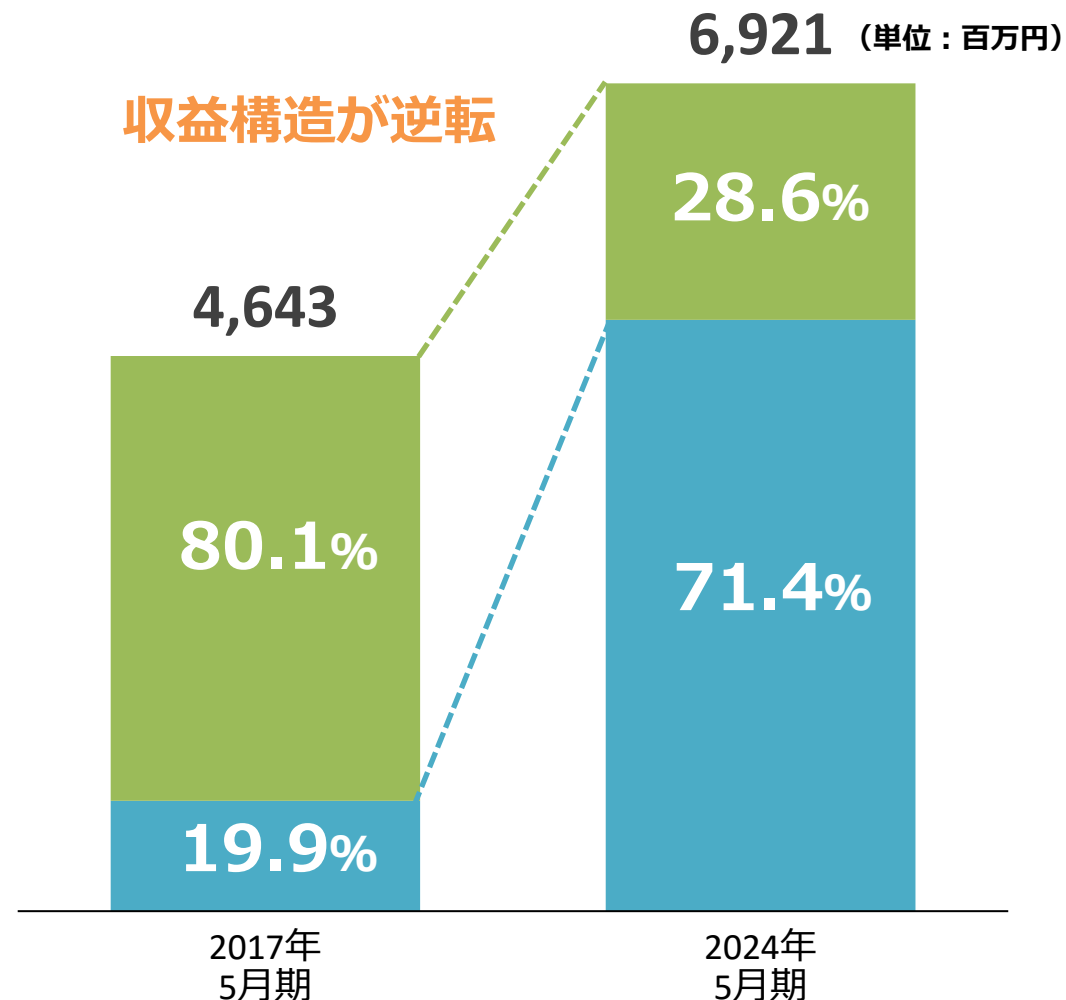
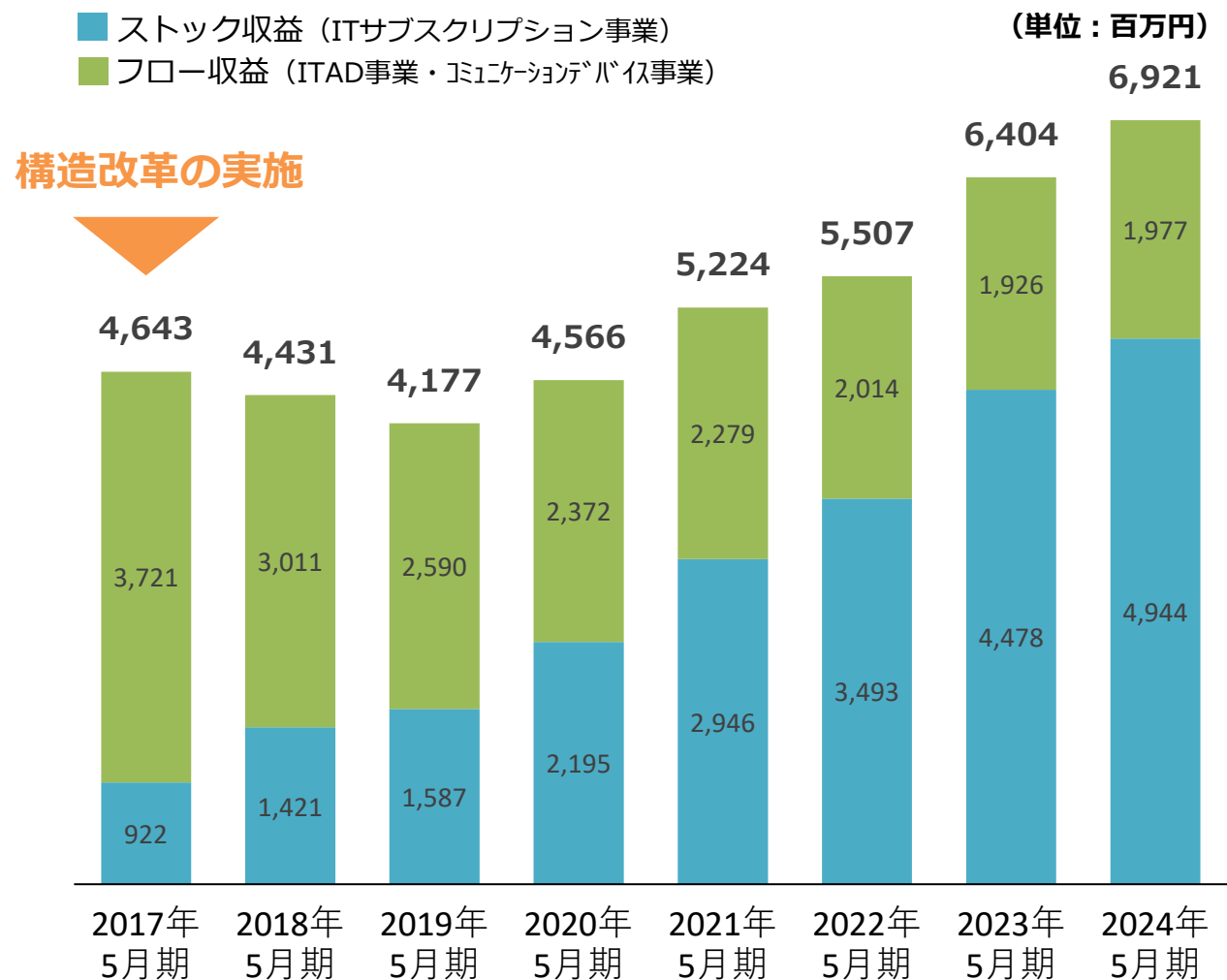


パシフィックネット成長の歩み

➤ ストック収益の拡大を最重要課題として構造改革を実施

- 成長戦略を遂行し、5期連続の増収を達成

- ✓ ストック収益中心型ビジネスモデルへの転換
- ✓ 7年間で5.4倍、全体の7割を占めるまで成長



SDGs への取り組み

SDGs への取り組み

私たちは「寄り添う」 これまでも、現在も、これからも。

当社グループの事業内容はSDGsと直結しています。
事業の推進・拡大を社会的使命と位置づけ、
これからもSDGsの推進に寄り添い続けます。



PCNET Action for SDGs

「寄り添う」を合言葉に、持続可能な未来の実現に貢献します

ITで寄り添う



- ・ DX支援
- ・ 情報セキュリティ支援
- ・ 地域社会への貢献

環境と寄り添う



- ・ シェアリングエコノミー
& サーキュラーエコノミーの実現
- ・ リユースの促進
- ・ 国内リサイクルの促進

ひとに寄り添う



- ・ 次世代のIT人材への支援
- ・ 健康な暮らしを提供
- ・ 災害復旧の支援

循環型社会・CO2削減の推進

- ・ 当社事業はシェアリングエコノミー・サーキュラーエコノミーの実現と一致
- ・ 顧客企業のカーボンニュートラル・廃棄物削減の取り組み支援も開始

当社のCO₂削減量

当社は、IT機器のリユース・リサイクル
により年間約5,000tのCO2削減を実現



「CO2削減効果レポート」提供

当社ITADサービス利用の企業様へ、
CO2削減効果レポートを無償で提供（2022年2月開始）



〇〇〇株式会社 御中

2022年1月25日
報告書No. ●●-1

CO2削減効果レポート

お客様より回収しました機器につきまして当社にてリユースPCとして再生、またマテリアルとして国内にてリサイクルされたことを報告いたします。

機器を再利用する事により新品製造時に排出されるCO2を削減するとともに、リサイクルについては当社基準で審査・定期監査を行っている契約事業者にてマテリアルとして再生、2次利用される事によりゼロエミッションを実現します。また、機器の中で記憶装置を持つものに関しましては、適正にデータ消去を行いました事も併せてご報告いたします。別紙データ消去証明書にてご確認ください。

回収年月日：2022/1/25
機器明細及び処理・作業内容

No.	機器型番	製品区分	台数	処理方法	データ消去方法
1	HP Compaq nc6120	ノート	1	リサイクル	物理破壊
2	NEC PC-LL770ED1K	ノート	1	リサイクル	物理破壊
3	thinkpad 7650-5UJ	ノート	1	リユース販売	上書き消去
4	DELL PP17L	ノート	1	リユース販売	上書き消去
5	FUJITSU FMV6400TX2	デスクトップ	1	リサイクル	物理破壊
6	DELL PCNF	デスクトップ	3	リユース販売	上書き消去

プラスチック大幅削減（レジ袋換算で年24万枚分）

- 緩衝材を環境負荷の低い再生紙に変更、最適パッケージ化に成功
- 段ボール容量も約20%縮小、輸送効率も向上（2023年5月～）

プラスチック梱包材



再生紙梱包材
段ボール容量も20%縮小



認定NPO法人CLACKとのパートナーシップ

- 経済的に困難を抱える高校生に向けた「PC 寄贈プロジェクト」を推進
- 企業からのPC寄贈台数が1,000台を突破
- CLACK 平井代表の受賞歴
2021年 シチズン・オブ・ザ・イヤー
2023年 Forbes JAPAN 30 UNDER 30 (日本発「世界を変える30歳未満」120人)
2024年 第11回 京信・地域の起業家アワード 優秀賞



◆認定NPO法人CLACKの取り組み内容

- ・ 貧困家庭の高校生を対象に、無料のプログラミング講習等の学習支援を実施（使用するパソコンは無料提供、交通費も支給）
- ・ 2023年11月より、「家でも学校でもない子どもの居場所」として、地域の中高生を対象としたデジタル居場所「よどがわベース」を開所

◆パートナーシップの内容

- ・ PC寄贈プロジェクト「パス・ザ・ボタン」推進を両社で強化
- ・ 使用済PC の引取、データ消去、データ消去証明書の発行、再生PC用正規OS インストール等の作業を当社で実施
- ・ PC 引取費用を当社で負担
- ・ 新たな取り組みとして、IT基礎知識のワークショップを共同開催
就職支援の一助としてアルバイト募集

会社概要

- ・ 設 立 : 1988年 7 月
- ・ 本 社 : 東京都港区芝5-34-7 田町センタービル6階
- ・ 代表者 : 代表取締役社長 上田 雄太
- ・ 事 業 : ITサブスクリプション事業
ITAD事業
コミュニケーション・デバイス事業

- ・ 売上高 : 6,921百万円 (連結、2024年5月期)
- ・ 従業員 : 280人 (連結、パート社員43名含む、役員除く、2025年4月1日現在)
- ・ 市 場 : 東証スタンダード (証券コード3021)

IRに関するお問い合わせ

担当 取締役 杉 研也
IR担当 川島、田村

お問い合わせ : ir@prins.co.jp



•将来見通しに関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保障を与えるものではありません。

また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。業績等に関する記述につきましても、信頼できるとされる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、安全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。